

新移民研究

罗马尼亚中国新移民研究：新华商与新市场^{*}

李明欢

(厦门大学 公共事务学院, 福建 厦门 361005)

[关键词] 罗马尼亚; 移民研究; 新移民; 华商市场

[摘 要] 论文以既往学界关注较少的罗马尼亚中国新移民社群为例, 追溯了 20 多年来罗马尼亚中国新移民社群的形成和发展历程及其与先后在布加勒斯特兴建的欧罗巴、尼罗、红龙、新唐人街等四大华商市场的兴衰替代之间的密切关系, 着重探讨罗马尼亚新华商与罗马尼亚新市场的互动、矛盾与调适, 指出罗马尼亚中国新移民社群具有来源地广泛、人员流动频繁、从业领域单一、对中国感情深厚四个特性。认为罗马尼亚新华商经济应在完善自身经营的同时, 主动承担起为当地社会创造商机、创造税收、创造就业的社会责任, 这将是中国新移民在移入国实践和谐共生、良性发展的必由之路。

[中图分类号] D634.354.3; D523.8 [文献标识码] A [文章编号] 1002-5162 (2013) 04-0042-09

New Chinese Immigrants in Romania: New Chinese Merchants and New Bazaars

LI Ming-huan

(School of Public Affairs, Xiamen University, Xiamen 361005, China)

Key words: Romania; new Chinese immigrants

Abstract: The author relates the history of Chinese immigration to Romania, particularly the story of their business fortune associated with the ups and downs of the four largest bazaars in Bucharest as the majority of them are doing wholesale business there. The author also concludes on four features of the Chinese immigrants in Romania: they originated from rather diversified native places; they are floating; they are concentrated in importing and wholesale businesses; and they harbor a strong affection towards their motherland.

20 世纪八九十年代是东欧社会政治、经济急剧变革的阵痛期。政治制度的巨变以倡导自由、市场、取消监管以及去政府化为表征, 东欧国家从政府到民间面对如此始料未及的巨变均难以应对, 导致生产下滑, 市场萧条。反之, 当时的中国已经走过了十多年的改革历程, 民间蕴藏的巨大能量蓄势待发, 勇于走出国门的一大批新移民抓住了东欧转型期的特殊机遇, 成就了一段异域创业的佳话。换言之, 那是一段新华商社群在东欧迅速形成, 并且从跨境商贸中获取高额利润的

[收稿日期] 2013-03-11; [修回日期] 2013-10-21

[作者简介] 李明欢, 女, 广东汕头人, 荷兰阿姆斯特丹大学博士, 厦门大学公共事务学院教授, 暨南大学华侨华人研究院兼职教授, 长期从事国际移民与华侨华人研究。

* 本文是笔者所承担之国家社科基金项目 (11BMZ038) 的阶段性成果。

“黄金时代”。他们为处于困难转型期的东欧民众送去了日用品，提升了他们的生活品质，同时也为正在急速增长的海量“中国制造”商品进入东欧市场铺就了民间渠道。然而，进入21世纪以来，随着东欧国家本国经济复苏，市场管理走向规范，东欧各国华商面临一系列严峻挑战，迫切需要寻求应对策略，以实现持续发展。

本文以既往学界关注较少的罗马尼亚中国新移民社群为例，追溯其形成发展的历程，剖析其基本特征，并着重探讨罗马尼亚新华商与罗马尼亚新市场的互动、矛盾与调适，旨在通过分析罗马尼亚华商的基本发展历程，探讨东欧华商在大环境巨变中的发展路径，以就教于大方之家。^①

一、罗马尼亚中国新移民社群的形成

当今活跃在罗马尼亚的华侨华人，基本上都是在20世纪90年代之后伴随着东欧转型而进入罗马尼亚的。罗马尼亚中国新移民社群的形成，主要受三重因素的影响。

其一，罗马尼亚中国新移民社群是20世纪90年代中国大陆骤然涌起的朝向俄罗斯、匈牙利之移民潮的衍生品。笔者在调研中了解到，20世纪90年代初最早落户罗马尼亚的中国新移民，基本上都是从俄罗斯或匈牙利转道而入。1988年10月，罗马尼亚的近邻匈牙利与中国签订了《中匈互免签证协议》，由此，从1989年下半年起，在中国大陆涌起一股奔向匈牙利的出国热潮。由于匈牙利从政局到市场变幻莫测，既有人点石成金，亦有人折戟沉沙、辗转他国，罗马尼亚由此意外地迎来了中国新移民。用罗马尼亚中国新移民自己的话说，“当初本想到匈牙利，由于乘错火车到了罗马尼亚”；“出国前根本没想过到罗马尼亚，当年阴差阳错来到这个国家”；“本想以罗马尼亚为跳板，前往西欧或其他国家”，没想到却成了“旅罗华侨”。^②

其二，20世纪90年代初罗马尼亚急剧转型过程中呈现出的特殊机遇是吸引中国新移民前往谋生、创业的拉力。1989年柏林墙倒塌，东欧转型。是年12月，罗马尼亚发生了罗共控制的保安部队与反对派的武装冲突，关键时刻军队倒戈，支持反对派，罗共执政时代在枪声中结束。动乱中的政权更迭使罗马尼亚人民深受其害。国内生产大幅度滑坡，匆匆组建的新政府治国无策，只能开动印钞机救急，仅1990年就多发行了900亿列伊的货币，导致罗币急剧贬值，社会商品量只能满足居民货币拥有量的19%，民众日常生活必需品如糖、食油、面包等一概凭证定量供应，而火柴、灯泡、洗衣粉、刀片、汽油、汽车配件、电池等样样缺货，甚至连醋、盐也无法保证供应。^[1]为扭转时局，罗马尼亚新政府实施对外国人尤其是有可能前来投资的外国人敞开欢迎大门之新政：一是制定宽松的入境政策，例如，持第三国签证的外国人可免签入境罗马尼亚，对中国人直到90年代末仍实施“落地签证”；二是大力吸引外资，例如，在当地注册成立公司的最低投资额只需100美元，投资人在得到执照的同时，也就得到半年有效、到期可以续延的居留。如此“投资”要求，对于改革开放后先富起来的中国人而言，并非难事。于是，一些原本只想借罗马尼亚“过道”的中国人，转而成为罗马尼亚社会转型后最早一批“外资公司”的“投资商”。

其三，中国自身经济的高速发展促使大量款式新颖、价格低廉的商品输出国门，填补了罗马尼亚市场的巨大空缺，跨国贩运的丰厚利润成为中国新移民在罗马尼亚创业发展的原动力。

① 本文基于笔者于2012年9月在罗马尼亚的实地调研资料。笔者感谢国务院侨办政法司的支持，感谢罗马尼亚季爱云女士、潘继东先生、陈三荣先生、陈建先生、郑旭旦女士等提供的资料，尤其感谢季爱云女士多次不厌其烦地协助笔者查证信息。笔者同时感谢匿名审稿人提出的宝贵意见。

② 根据笔者在布加勒斯特的访谈，并摘引自《欧风文集》所收录的资料。《欧风文集》是“罗马尼亚华侨华人各社团”为“纪念中华人民共和国成立60周年暨中罗建交60周年”而编辑的一本纪念刊，印制于2009年。其中收录了罗马尼亚华人历年在当地报刊上发表的部分文稿。

那些“意外”来到罗马尼亚的中国人，“意外”发现了罗马尼亚市场的巨大赢利空间。据当地华商介绍，20世纪90年代初刚到罗马尼亚时，从中国的皮大衣到打火机，都是市场上的抢手货。消息传开后，一批批中国货迅速从莫斯科转道而来，涌入当时布加勒斯特各周末跳蚤市场。一些心急的华商等不及周末，货物一到就干脆将货车直接开入城区，在大街旁支起架子叫卖，而罗马尼亚人见状会自觉排队购买，人多时警察还会前来义务帮忙维持秩序。

正是由于“中国制造”适应了转型期罗马尼亚民众的生活需求，早期华商从简单的贩运过程中赚取了难以想象的高额利润，成为罗马尼亚中国新移民社群的先驱，而罗马尼亚也因此成为中国新移民的又一个目的国。

根据罗马尼亚官方统计，1990年共有8400名中国人入境，1991年增至14200人，1992年12100人，1993年虽有所回落，但仍有4267名中国人进入罗马尼亚。同期罗马尼亚官方数据还显示：1993年，共有1091家中国公司在罗马尼亚发展局（Romanian Development Agency）登记注册，1995年几乎翻了一番，达到2055家。罗马尼亚劳动部与海关总局（The Ministry of Labour and the General Directorate of Customs）据此估计：在罗马尼亚的中国移民总数超过2万人。^[2]

随着中国新移民总量不断上升，从1994年12月到1995年1月的短短两个月内，中国新移民就在罗马尼亚成立了三个社团组织，即罗马尼亚华商联合总会、旅罗浙江青田同乡会和罗马尼亚福建同乡会。这三个社团组织反映出罗马尼亚中国新移民构成的基本特点：一是以经商为主，二是以浙江和福建为主要原籍地。

华商总会成立后，随即创办了罗马尼亚的第一份华文报纸《龙报》，但仅发行3期即停刊。两年后，又出版了《欧洲华报》。1999年，再有《旅罗华人报》创刊发行。

总之，时至20世纪90年代中期，随着中国新移民在当地社会经济领域的影响力与日俱增，随着华人社团的组建和华文报刊的发行，中国新移民作为一个新的移民社群，已经伴随着罗马尼亚的社会转型脱颖而出。进入21世纪后，中国新移民社群呈现不稳定的变化态势，人口规模总体不升反降，并在2008年后出现明显下滑之拐点。这一切可以从罗马尼亚华商市场的跌宕起伏中得到直接反映，其原因亦可从罗马尼亚新华商与新市场的反复博弈中剖析。

二、罗马尼亚新华商与新市场

中国新移民在罗马尼亚的生存发展，始终围绕中国商品对罗马尼亚进出口及在当地的批发零售而展开。20多年来，罗马尼亚华人社会的发展史，与罗马尼亚首都布加勒斯特先后兴建的四大华商市场，即欧罗巴、尼罗、红龙及新唐人街市场的兴衰替代密切相关。

（一）从欧罗巴到尼罗：市场与华商经济共成长

如前所述，90年代初最先进入罗马尼亚的中国新移民是从跳蚤市场及街头流动销售起步的。然而，随着在罗马尼亚经营中国商品的华商迅速增加，罗马尼亚政府开始限制街头经营，许多华人也希望寻找固定的经营场所。这时，有华商开始承租布加勒斯特 ROMEXPO 展览馆大厅定点销售，虽然展厅租金昂贵，且一有展览就得让位，但华商一时别无选择，只能接受苛刻的条件。

1993年初，在布加勒斯特 Colentina 大街尽头^①，有罗马尼亚商家盖起一排几十间低矮简陋的水泥房当成商铺出租，冠名“欧罗巴”（Europa）市场。正在寻求经营场所的华商闻讯而至，几十个摊位很快被抢购一空。欧罗巴老板喜不胜收，立刻乘势扩张，短短一年多时间，就建起大小商铺约2000间，其中也包括数百个仅仅是“画地为牢”、铁皮为界的简易摊位。^②

根据当年曾在欧罗巴市场经营的华商回忆，1995—1996年是欧罗巴市场的鼎盛时期，在欧

① 罗马尼亚华商习惯按该街名罗文的发音戏称之为“高粱地大街”。

② 据介绍，一个铁皮摊位的基本投资不过800美元，但高峰时摊位价格被炒到3万美元以上。

罗巴市场购、租商铺经营的华商在高峰时超过 3000 人。市场内天天人流涌动,日客流量达上万人次。前来购货者除罗马尼亚人外,每日还有十多辆长途巴士从摩尔多瓦、保加利亚、乌克兰等邻近国家满载客商前来交易。由于欧罗巴市场的经营主体是华商,而市场内流通的货物也几乎全是“中国制造”,欧罗巴市场顺理成章地成为罗马尼亚第一个著名的华商大市场。

市场火爆,市场老板无疑是第一受益人。坐拥市场房产获得的超额利润,令诸多有一定实力的企业家或投机家争相觊觎,并由此引发了此后十多年围绕商城地产愈演愈烈的争斗。用罗马尼亚华商的话说:当罗马尼亚处于社会激烈动荡转型时,要想掌控市场地产、攫取高额利润,不仅要有超凡的勇气、能力和实力,还得有本事“黑白通吃”。在此大背景下,以罗马尼亚房地产开发商尼古为首的尼罗集团顺势崛起。

尼古原在欧罗巴市场中占有约 30% 的股份。1998 年,眼见欧罗巴市场因建造简陋、无序搭盖而越来越脏乱不堪,羽翼渐丰的尼古直接另组尼罗集团,大张旗鼓地在欧罗巴市场旁边投资兴建“尼罗市场”,并勾勒了美妙的蓝图:尼罗市场将提供 2700 家整洁、规范、高标准的商铺,并配套建设简易仓库,以适应华商对仓储业的需求。为了将原欧罗巴的商户、客流吸引过来,尼罗市场向华商承诺:1 万美元即可购买尼罗市场内一间店铺的永久使用权;管理方将向商铺提供永久性优质服务,并且决不在规划之外乱搭盖。

由于华商对脏乱差的欧罗巴市场怀有诸多不满,而当时依旧火爆的生意不仅推动已拥有商铺的华商希望再拓展业务,同时亦有新华商被吸引源源入市,因此,尼罗市场一开盘,商铺就被抢购一空。

1999 年尼罗市场落成,市场内近 80% 的商铺为华商所有,同样地,货架上琳琅满目全是中国货。由此,华商经贸事业的发展,推动尼罗市场取代了衰败中的欧罗巴市场,并崛起成为罗马尼亚最大的华商市场。

(二) 从尼罗到红龙:市场老板与普通华商的利益博弈

经济繁荣是市场拓展最好的推进器。进入 21 世纪之后,从市场建设中获得巨大利润的尼罗集团又开始推行新的扩张计划。2003 年,尼罗集团宣布将投巨资在尼罗市场旁边再兴建一个更高标准、更大规模的“红龙市场”。从 2003 年红龙市场动工到 2008 年金融危机爆发前,正好是罗马尼亚改制后经济发展的最佳年代,借此东风,红龙市场一路高歌猛进,多座外观亮丽的大型平房式商厦在 2003 年到 2007 年间相继落成,拥有商铺累计约 6000 家,^①从而再次超越尼罗成为号称“东欧第一”的华商大市场。^②

然而,红龙市场的迅速扩张却引发了商户搬迁的尖锐矛盾。红龙与尼罗两大市场的主要投资商同为尼罗集团,早在红龙开建之初,尼罗集团即以“尼罗市场已经不符合经营标准”为由,宣称将关闭尼罗市场,并要求尼罗市场的华商全部搬迁到新建的红龙市场。但是,多数华商拒绝搬迁,因为,一来原市场已经形成稳定的客源,搬迁可能影响经营的延续性;二来不少华商认为红龙市场店租太高,^③且市场管理方未对华商已经购买的旧市场店铺给出合理的补偿方案。^④

2003 年 5 月 20 日,尼罗市场发生火灾,共有 22 间华商购买的店铺和仓库被烧毁,损失达

① 红龙商场先后建成了 13 幢商贸大厅,后经过整合,合并成红龙 1 至红龙 9 和青年厅共 10 座商贸厅。

② 在调查中,也有华商认为其规模之大足以号称“欧洲第一”。

③ 据介绍,尼罗市场建成之初,付 1 万美元就可以取得一个 15~20 平方米店铺的永久使用权,但红龙市场相同面积店铺的年租金高达 3 万~4 万欧元。

④ 据调查,尼罗集团曾提出的赔偿方案是:已经购买了尼罗店铺永久使用权的店主交付 3 万欧元后可以换租到红龙市场的店铺,原尼罗店铺酌情折价 3000~5000 欧元。这意味着华商“换租”的代价是必须额外交付 2.5 万~2.7 万欧元现金,华商表示无法接受。

70 万美元。尼罗集团不仅断然拒绝受害华裔的索赔要求，还以该事件为例，强调尼罗市场存在安全隐患，要求所有华裔加速搬迁。^①

2007 年初，尼罗市场管理方正式以尼罗市场不符合罗马尼亚政府的相关规定为由，要求尼罗市场内的所有商户限期迁离。是年 4 月 13 日，尼罗市场所在区政府发出了“限期拆除尼罗市场通告”。尼罗商户们闻讯十分愤怒，认为这是尼罗集团背后唆使的结果。华裔们迅速组织了“华人维权中心”，将辖区政府告上法庭。经过前后三次公开审理，布加勒斯特法院于 2008 年 3 月 14 日下达判决书，宣布“尼罗市场限期拆除的通告在法律上无效”。旅罗华裔艰难胜诉。

虽然尼罗市场的商户们打赢了官司，但围绕尼罗市场的意外灾害却接连不断：

2007 年 7 月 14 日，尼罗市场 A 区 16 家店铺在一夜之间被“大风”刮掉了铁皮房顶，店主的维修要求被尼罗市场管理方一口回绝。

2007 年 11 月 28 日下午 2 点半左右，市场管理方在对店铺实行“焊封”时，因操作不当引发大火，A 区 18 间店铺瞬间化为一片火海，直接经济损失超过百万美元。尼罗集团再次拒绝相关商户的赔偿及修复要求。

2008 年 5 月 3 日，尼罗市场管理方以“修理下水道”为由，开动挖掘机在尼罗市场后大门正中挖了一个长三米、宽三米、深一米的大坑，里面积满了水，车辆人员无法通行。受害华裔只好自筹经费将大坑填平。

2008 年 10 月 16 日，尼罗集团市场管理方发放大量传单，宣布尼罗公司将从 2008 年 11 月 1 日起全面停止对尼罗市场的服务，随之在红龙与尼罗两个市场之间垒起一堵长达 60 米的隔离墙，并对尼罗市场撤除保安，停水停电。此举再度激怒了尼罗华裔，大家群集抗议。经中国驻罗马尼亚大使馆和华人维权中心代表与尼罗集团七轮谈判，2008 年 11 月 26 日傍晚，尼罗集团拆除了隔离墙。

2009 年 11 月 16 日尼罗集团宣布：对进入红龙、尼罗两个市场的车辆开征每天 10 列伊（约 3.5 美元）的停车费，此举又引起了市场内商户的强烈愤慨。因为当初租、购市场商铺时，已经言明停车费包括在每个季度缴纳的卫生费之内，新规定无疑是侵害商户合法权益的毁约行径。11 月 17 日 11 时左右，10 余名情绪激动的商户推倒了用于征收车辆“入场费”的“拦路虎”，与在场保安发生冲突。数百商户闻讯赶来，聚集到市场管理办公楼下强烈抗议，要求管理方停止收取车辆入场费。中国驻罗马尼亚使馆官员、华裔维权代表及其他国家商户代表与管理方谈判数小时无果。当晚 7 时，市场管理方以工作人员人身安全受到威胁为由，切断尼罗市场电源和水源，撤走所有保安及卫生清洁人员。此后数日，市场处于半瘫痪状态。各国商户被迫再次联合抗议，鉴于群情激愤，市场管理方最终答应取消征收停车费，并将于 11 月 24 日恢复对尼罗、红龙两大市场的正常管理。

然而，11 月 23 日，就在尼罗集团承诺恢复正常营运的前夕，尼罗集团的代表却在当地电视台发表公开声明：管理方只恢复红龙市场的正常运转，放弃对尼罗市场的管理。声明还指出，现有尼罗市场商铺存在严重的卫生及消防安全隐患，有重大偷税漏税问题，要求罗马尼亚经济卫队查封尼罗市场所有商铺，并呼吁政府彻底拆除尼罗市场。从 11 月 24 日至 27 日，罗马尼亚防暴警察连续四天封锁尼罗市场 300 多间华商店铺。此后连续一周，罗马尼亚各大电视、新闻媒体充斥了对尼罗市场华人商户的指责与批评。

2009 年 12 月 2 日，罗马尼亚防暴警察再次进入尼罗市场，驱赶市场客商，封锁客货通道。抵制封门的华人商家与警察发生了争执，在冲突中，警察施放了催泪弹，强行驱散抗议民众。尼罗市场自此全面封闭。

^① 有华裔认为这次火灾是尼罗集团逼迫华裔搬迁的“阴谋”，但缺乏可以诉诸法庭的证据。

2010年4月21日,尼罗集团派出的挖掘机开进尼罗市场,强制拆除所有店铺。数小时内,曾经聚集过近3000店铺的尼罗市场被夷为一片平地。^①

尼罗市场被彻底铲平,所有华商迫于无奈,只能接受红龙市场的条件,进入红龙经营。

(三) 兴建华商自己的“唐人街”: 艰难的圆梦之旅

经历了从欧罗巴到尼罗再到红龙市场的诸多周折、磨难与博弈后,罗马尼亚华商中的有识之士开始了自建商城的努力。

2010年8月,就在尼罗市场被彻底推平之后四个月,首家由罗马尼亚华人集资的“唐人街市场”隆重奠基。唐人街集团由三位华商担任主要负责人,^②由十余位华商集体控股70%,在罗马尼亚工商会正式注册。根据唐人街的策划书介绍,该项目选址于罗马尼亚国家2号公路和环城路主干道,距布加勒斯特市中心约10公里。唐人街市场建造的目的是为了在布加勒斯特郊区打造出新的面向中欧和东欧的集商业、贸易、休闲、生活于一体的综合性的商贸中心。唐人街规划总面积40万平方米,总投资额超过2亿欧元,整个项目计划分四期进行。

2010年8月17日,唐人街举行隆重的奠基仪式,罗马尼亚总理博克在中国驻罗马尼亚大使馆大使刘增文、土耳其驻罗马尼亚大使埃瑟等人的陪同下参加了奠基仪式。数百名应邀而来的华商和罗马尼亚朋友共同见证了此次盛大的庆典活动。庆典活动充满了热情洋溢的节日气氛,罗马尼亚总理博克用中文“你好”向大家问候,并对“唐人街”成功举行奠基仪式表示祝贺和高度的赞扬,相信通过唐人街项目的建设,将进一步密切罗中经贸关系和人员往来。博克还在现场为唐人街题词“中罗友谊永存,携手共创美好未来”。隆重的奠基仪式给在场所有人士留下深刻而美好的印象,罗马尼亚华人对自己的唐人街充满美好期待。

唐人街一边筹建,一边迅速推出了适应华商愿望的销售计划:一是以买断使用权的方式出售商铺;二是允许分期付款;三是推出了由中国人自己执行商场安全管理等一系列承诺;四是商铺的买卖合同文本将用罗、中两种文字。如此优惠条件大受华商欢迎。第一期项目共348间展厅、1240家商铺和700家仓库,推出仅一天就全部售罄。形势如此喜人,几乎所有人都坚信:罗马尼亚华人拥有自行管理、自行经营之华商市场的梦想即将成真!

2011年7月19日,唐人街落成,如期举行了隆重的开业庆典,罗马尼亚总理博克和中国驻罗马尼亚大使刘增文再次出席并剪彩。罗马尼亚总理再次发表热情洋溢的讲话,他表示:唐人街市场是到目前为止中国商人在罗马尼亚最大的投资,在我们感叹唐人街市场具有中国特色的美妙建筑时,我们也由衷感到唐人街市场将是今后中国商人在罗投资的表率,为罗马尼亚与中国的全面友好合作关系翻开崭新的一页。

然而,令人完全意想不到的,唐人街在热热闹闹的开业仪式之后,立刻变得冷冷清清,整洁而琳琅满目的商铺竟然乏人问津,入驻商家开业不到一个月后就因生意萧条而不得不相继关门大吉。市场管理方见状十分焦急,采取向坚持开业商家减免管理费,向不开业商家征收惩罚性管理费等措施,但于事无补。

当笔者于2012年9月前去进行实地考察时,直接目睹了唐人街市场之冷清与萧条,偌大商城内空空荡荡,门可罗雀,开门营业的商家屈指可数,其情其景令人心痛。当地华商十分感伤地

^① 当笔者于2012年9月在当地调研时,在华商引导下特地去看了尼罗市场的旧址,那里如今已是野草丛生,完全无法想象当初的繁荣景象。

^② 唐人街集团的三位主要领导人分别为:董事长潘继东(原籍浙江瑞安,在尼罗、红龙市场的多次事件中,站在华商维权的最前列,曾担任华人维权中心负责人、华人资产管理委员会会长,在罗马尼亚华商中有较高威信)、执行董事长王岩(罗马尼亚华人中少有的已经正式入籍罗马尼亚的华人,任中罗双边工商会主席)、总经理庄树毓(原籍福建晋江,罗马尼亚福建同乡会常务副会长)。

说道：罗马尼亚华人梦断唐人街。

导致罗马尼亚唐人街项目失败的原因是多方面的，根据笔者调查分析，主要涉及以下三方面因素。

第一，唐人街项目投资之时，欧洲主权债务危机已经显现并且在深化之中，整个大环境不利于华商经济的发展。罗马尼亚外汇收入的一大来源是罗马尼亚年轻人到西欧各国打工的劳务收入，^① 危机中西欧国家失业率上升，罗马尼亚劳工只能回国，收入大幅下降，国内消费萎缩。大型市场是需要培育的。红龙市场已经在罗马尼亚乃至周边国家形成重要影响，其客货量基本适应市场需求，而现在却突增一个拥有上千店铺的新市场，这样的市场在危机下显然难以成长。

第二，在东欧国家中，罗马尼亚拥有黑海最大的港口康斯坦察，货物进出口及运输相对其他东欧国家方便，进出口关税原来也相对较低。但是，自危机发生以来，罗马尼亚为增加国库收入而不断提升进口关税，导致成本不断上升。与此同时，罗马尼亚政府还提高公司准入门槛，如新出台的法规要求新开办公司每一名股东至少要有 14 万美元的注册资本，公司需为每个员工每年上缴税收、保险等总计 6000 ~ 7000 美元，远远超出了许多新移民的承受力。

第三，罗马尼亚华商自身的一些问题与不足使矛盾更加深化。相当部分华商多年来一直停留于非正规的夫妻档经营模式，开店手续不全，雇员不签劳动合同，进出货账目不合规范。华商内部不团结，彼此之间缺乏信任，面对严峻危机时团结维权，但事过之后又是一盘散沙，无法形成共同的力量。筹建唐人街之初，大家寄予良好期望，但真正投产之后，管理层内部相互猜疑引发种种矛盾，影响了项目的信誉，“中国人主管的市场比罗马尼亚人更黑”的流言传播于华商中间，严重影响了项目的良性运作。

截至 2013 年 2 月，唐人街市场仍处于危机状态，甚至可能走向破产，而尼罗集团拥有的红龙市场目前仍然是罗马尼亚华商最重要的经营场所。

三、若干思考

从 20 世纪 90 年代初迄今，中国新移民进入罗马尼亚不过短短 20 余年，但他们跌宕起伏的经历，既显示了罗马尼亚中国新移民群体自身的若干特点，也在一定程度上成为外来移民群体在一个处于社会转型期的陌生国度立足、奋斗、发展、抗争的缩影。

就罗马尼亚中国新移民社群自身而言，可以归纳出如下四个特性。

第一，来源地的广泛性。西欧中国新移民以浙江人占绝对多数，福建人次之，“东北人”再次之。^② 但在罗马尼亚，除了浙江青田人、福建人具有较大影响外，来自河南、江苏等非传统侨乡地区的新移民也占有相当比例，并形成具有一定内聚力的地域性团体。河南人社团主要领导人之一郭先生原任职河南国企，20 世纪 90 年代初出国考察到了罗马尼亚，受当地特殊商机吸引，留居罗马尼亚创业，随之陆续将亲朋好友从河南带出来，通过经营低档商品、薄利多销而在罗马尼亚华商市场中占有一定份额。据郭会长介绍，河南是个内陆省份，在海外的人数不多，“但罗马尼亚一万华商，豫商就有近 3000 人”。^③ 此说虽然高于笔者在当地调研所获得的数据，但河南人在罗马尼亚占有可观比例则是不争的事实。又如江苏南通人，早在 1992 年就有南通人因推销

① 根据罗马尼亚驻华大使介绍，高峰时期罗马尼亚有 200 万人在欧洲各国打工（详见《罗马尼亚驻华大使：中国是我们永远的老朋友》，新华网：http://news.xinhuanet.com/world/2009-09/24/content_12107265_4.htm）。

② 笔者近年来曾就此问题发表过一系列论文及调研报告，参阅《欧洲华侨华人史》（中国华侨出版社 2002 年）第五章《法国的中国新移民人口剖析：以传统、制度与市场为视角》（《厦门大学学报》2008 年第 3 期；《欧洲华人社会剖析：人口、经济、地位与分化》（《世界民族》2009 年第 5 期）。

南通家纺产品进入罗马尼亚，1994 年，有南通金乐乡农民将金乐绣品卖到罗马尼亚并在当地注册了金乐绣品公司，成为金乐人境外创业的先驱。^[4]在罗马尼亚，南通人“主要经营南通家纺产品如四件套被子等，还有陶瓷、纺织品、绣品”，并于 1998 年 5 月正式成立了罗马尼亚南通商会，这是欧洲华人历史上首次出现的南通同乡会。^①再如，罗马尼亚的湖南商会、台州商会等，在欧洲其他国家也不多见。

第二，人员流动的频繁性。20 世纪 90 年代初，罗马尼亚宽松的签证制度和极低的公司注册门槛，曾吸引成千上万中国人进入罗马尼亚一试身手。1995 年，罗马尼亚官方记载的中国新移民注册公司达 2055 家。根据相关规定，每家公司雇员最少 10 人，再加上雇员的家属子女、留学生以及和罗马尼亚人结婚、为罗马尼亚人工作等各类人士，罗马尼亚官方给出了全罗马尼亚中国新移民约 2 万人的统计数字。但实际上，一些中国人只是注册公司，一旦拿到居留，如果生意不好，或另有高就，或立马走人。有的人则是一家公司出了问题，就再重新注册一家。罗马尼亚政府后来也发现了注册公司的水分，并因此吊销“幽灵公司”。^②2012 年笔者在罗马尼亚调研时，还了解到罗马尼亚政府在整肃市场秩序时，发现有中国人一个家庭成员先后共注册公司达上千家。此外，再加上罗马尼亚与周边国家如匈牙利、保加利亚、乌克兰等五个国家接壤等因素，中国的商品、人员流动更加便捷。例如，20 世纪 90 年代因一年在罗马尼亚销售拖鞋超过 500 万双而被誉为罗马尼亚“拖鞋大王”的福建人郑先生，2002 年曾信誓旦旦宣称要将其在罗马尼亚建立的公司打造成“欧洲华人第一家上市公司”以及“创建欧洲华人第一家银行”的浙江青田人尹先生，^[5]没过几年就都离开罗马尼亚了。因此，虽然罗马尼亚中国新移民在 20 世纪 90 年代中叶一度曾经达到 2 万人的规模，但进入 21 世纪后则逐渐减少，尤其是经过 2008 年的金融危机、2009 年华商市场的几次大折腾，不少华商元气大伤，离开者远多于进入者。根据 2013 年初的统计，全罗马尼亚有正式居留的中国新移民大约 4000 人，加上短期停留及尚未办理身份的总计约 6000 人。^③总之，追求利益最大化的中国新移民，也就因此成为东欧真正的流动人口。

第三，从业领域的单一性。由于罗马尼亚本身民众生活水准还比较低，中餐馆在当地属高档消费，因此，虽然在市场之外有中国新移民开设的饭店、商场等，但基本以华商为服务对象，从业人员有限。中国新移民在罗马尼亚的生存发展，始终围绕中国商品对罗马尼亚进出口及在当地的批发零售而展开。近一二十年来，罗马尼亚的华商市场已经形成了基本的贸易模式，华商面对的主要是罗马尼亚各地及周边邻近国家的二道批发商或零售商，他们大多开夜车到布加勒斯特进货，凌晨四五点到市场，进完货后当天中午就得往回赶。为了方便客人，华商一般清早六点钟就赶到市场开门，卖货上货，下午一点左右关门。罗马尼亚华商从业的高度单一性、商品货源的同质性与罗马尼亚市场的有限性构成突出矛盾，正由于罗马尼亚中国新移民经济几乎完全依赖于布加勒斯特的华商大市场，换言之，华商市场是承载罗马尼亚中国新移民的生命之舟，因此，无论是罗马尼亚政府或是市场所有者采取的任何政策措施，都可能对华人社群演化出蝴蝶效应，乃至直接威胁到他们的生存根基。华商意识到这一困境，因此才有建设唐人街市场的举措，但天时不佳，地利不备，人员不和，万千辛苦付诸东流，教训极为深刻。

第四，对中国情感的深厚性。与其他以中国新移民为主的地区一样，罗马尼亚的中国新移民

① 根据南通商会提供资料整理。

② 例如，罗马尼亚政府曾在 1999 年底以“注册后根本没有真正开展业务”为由，一次吊销 26 家中国人注册的“幽灵公司”（详见 International Organization for Migration, “Chinese immigrants in Central and Eastern Europe: the cases of the Czech Republic, Hungary, and Romania”, Gregor Benton and Frank N. Pieke (eds.), *The Chinese in Europe*, Houndmills: MacMillan Press, 1998, pp. 320, 327）。

③ 根据当地华人社团提供的资料整理。

对中国具有深厚的感情。据罗马尼亚华人社团领导人介绍，罗马尼亚华人在短短几年内就创下了多项足以引为自豪的业绩，如：1997 年为庆祝香港回归而在罗马尼亚首都组织千辆汽车大游行，并在当晚举行盛大的焰火晚会；2008 年汶川地震后，罗马尼亚 8000 华人在一周内为汶川同胞捐款达 70 万美元；2009 年 10 月，约 5000 华人聚集罗马尼亚首都布加勒斯特，举行大型文艺焰火晚会等系列活动，隆重庆祝中华人民共和国成立 60 周年及中罗建交 60 周年。

总而言之，纵观罗马尼亚中国新移民走过的历程，既能看到海外中国新移民身上具有的源自中国乡土社会的那种百折不挠的草根精神及对祖籍国深厚的情感，也能看到新移民缺乏根基、受制于人的致命软肋。中国新移民们背靠祖籍国，以小商品成就大市场，以低成本叠加高风险换取赢利空间，他们将拼搏与坚韧融入其寻求市场机遇的生存性智慧当中。正因如此，他们往往游弋于合法与非法之间的灰色空间；也正因如此，当所在国社会由乱向治，当整肃社会管理而推动本国市场逐步规范化且步步为营之时，草根性的移民经济就一再遭遇迎头棒喝，查抄打击。君子爱财，取之有道。罗马尼亚及海外新移民华商经济如何在完善自身经营的同时，主动承担起为当地社会创造商机、创造税收、创造就业的社会责任，这将是新移民在移入国实践和谐共生、良性发展的必由之路，也唯有如此，方能化蛹为蝶。

[注释]

- [1] 王义祥 《罗马尼亚的移民浪潮》，《俄罗斯研究》1991 年第 1 期。
- [2] International Organization for Migration, "Chinese immigrants in Central and Eastern Europe: the cases of the Czech Republic, Hungary, and Romania", Gregor Benton and Frank N. Pieke (eds.), *The Chinese in Europe*, Houndmills: MacMillan Press, 1998, pp. 325 - 326.
- [3] 《豫商代表座谈会昨举行，豫商代表犀利发言获表扬》，《东方今报》2010 年 8 月 28 日。
- [4] 庄小琴、顾祖泉 《乡村走出“洋老板”：记海外经商的金乐农民》，《乡村建设》1999 年第 9 期。
- [5] 沈殿成 《投资罗马尼亚有商机：罗马尼亚旅罗中商联合会会长尹啸平访谈录》，《侨园》2002 年第 3 期。

书讯

《韩国华侨历史与现状研究》出版

中国社会科学院民族学与人类学研究所副研究馆员王淑玲的新著《韩国华侨历史与现状研究》于 2013 年 2 月由社会科学文献出版社出版。

华侨华人遍及世界各地，在经济、文化、科技等领域为祖籍国和居住国做出了杰出贡献，但为何韩国的华侨难以“脱颖而出”？作者为此搜集了丰富的资料，充分借鉴了已有研究成果，从韩国华侨的人口、职业、经济、教育、社团等角度，对韩国华侨的历史和现状做了全面梳理和考察。

该书共分八章，分别从政府对华侨的关注及政策的跟进、中韩民间经济贸易关系的加速发展、韩国华侨社团组织、韩国华侨扩大对外交流的努力、华侨学校的再兴、韩国华侨与居住国及祖籍国的关系等方面阐述了中韩建交后韩国华侨社会的变化，指出中韩两国人民的相互移居对两国未来的发展有着重要影响，具有一定的学术价值和现实意义。（海宁）